

---

# Comment trouver un bien immobilier ?

Publié le 07/11/2018



*Vers quels professionnels se tourner ? Qui paye leurs honoraires ?*

Plusieurs professionnels sont amenés à intervenir dans le cadre d'une transaction immobilière.

**L'agent immobilier et le notaire disposant d'un service négociation immobilière sont les intermédiaires privilégiés entre le propriétaire vendeur et l'acheteur potentiel.**

## L'agent immobilier

C'est un mandataire qui est **chargé, dans le cadre d'un mandat, de mettre en relation un vendeur et un acheteur potentiel, moyennant le paiement d'une commission.**

## Quand est-on redevable de cette commission ?

L'activité des agents immobiliers est règlementée par la **loi HOGUET du 2 janvier 1970.**

Le droit à la rémunération de l'agent immobilier est simplement conditionné par le fait de savoir si celui-ci a trouvé un acquéreur pendant la durée de validité du mandat.

Dans un mandat non exclusif, si le vendeur trouve lui-même un acquéreur, il perd son droit à rémunération.

## Comment est calculée cette commission ?

La rémunération de l'agent immobilier est **librement déterminée** dans le mandat. Leurs honoraires doivent cependant être affichés au sein de l'agence, selon un formalisme précis. **L'arrêté du 10 janvier 2017** (en vigueur depuis le 1er avril 2017) a prévu des modalités d'affichage spécifiques, de manière à informer au mieux l'acquéreur potentiel.

Si les honoraires de l'agence sont à la charge de l'acquéreur, la publicité devra :

- indiquer le prix de vente du bien. Ce prix devra obligatoirement inclure la part des honoraires (prix du type « HAI ») et il sera exprimé à la fois honoraires inclus et exclus. La taille des caractères du prix honoraires inclus devra être plus importante que celle du prix du bien hors honoraires,
- préciser que les honoraires sont à la charge de l'acquéreur en utilisant une formule du type «

---

honoraires charge acquéreur »,

- indiquer le montant toutes taxes comprises (TTC) des honoraires, exprimé en pourcentage de la valeur du bien entendue hors honoraires, et précédé de la mention « Honoraires : ».

## Qui est redevable de cette commission ?

La rémunération de l'agent ne peut être demandée **qu'à une personne qui en a la charge dans le mandat ou dans l'engagement des parties.**

Si le mandat stipule que la commission est due par le vendeur, l'agent ne peut rien réclamer à l'acquéreur, même si le compromis ultérieur et l'acte de vente prévoient que la commission sera due par l'acheteur.

La prise en charge du paiement de la commission par l'acquéreur n'est valable que si elle est mentionnée à la fois dans le mandat et dans le contrat de vente.

## Le notaire en qualité de négociateur immobilier

Les notaires ont la possibilité de pratiquer une activité d'intermédiaire entre vendeur et acheteur pour la vente de biens immobiliers.

## Quand est-on redevable de ces honoraires ?

A l'inverse de l'agent immobilier, les notaires ne sont pas soumis aux dispositions de la loi HOGUET.

Le droit à rémunération du notaire pour son activité de négociation est soumis à plusieurs conditions :

- **L'existence d'un mandat**
- **La mise en relation du vendeur et du candidat acquéreur**
- **La signature de l'acte authentique** : l'activité de négociation pour le notaire n'étant qu'accessoire, la rémunération pour ce travail ne sera possible que si celui-ci établit l'acte de vente du bien pour lequel il est intervenu en qualité de négociateur.

## Comment sont calculés ces honoraires ?

Cette activité de négociation n'est plus tarifée depuis le 1er mars 2016. **L'honoraire de négociation est donc librement fixé par le notaire.** Il doit cependant afficher de manière visible les prix pratiqués au sein de son office.

La méthode de calcul de l'honoraire doit figurer obligatoirement dans le mandat.

## Qui est redevable de ces honoraires ?

**Le mandat doit indiquer le débiteur de l'honoraire de négociation.**

Tout comme l'agent immobilier, le notaire négociateur est tenu de respecter les dispositions de l'arrêté du 10 janvier 2017, qui fixe les conditions de publicité des prix pratiqués par les professionnels dans le cadre d'une transaction immobilière.